

현지 업체를 활용한 여행 라운지

OKIZONE PASS 온라인 라운지 프랜차이즈



www.okizonepass.com



새로운 시장 새로운 타겟

OKIZONE PASS 온라인 라운지

1. 오키존패스 온라인 라운지 추진 배경

- 일본 관광 산업의 성장 및 현황
- 오키존패스 온라인 라운지의 필요성

2. 사업 주요 내용

- 오키존패스 온라인 라운지 서비스 타겟
 - 라운지 제공 서비스 체계
 - 사업 운영 채널
- 라운지 운영 목표 및 기대 효과

2. 사업 추진 계획

- 중장기 사업 전략 및 목표
- 라운지 조직 및 운영 체계
 - 진행 일정 및 예산





오키존패스 온라인 라운지 추진 배경

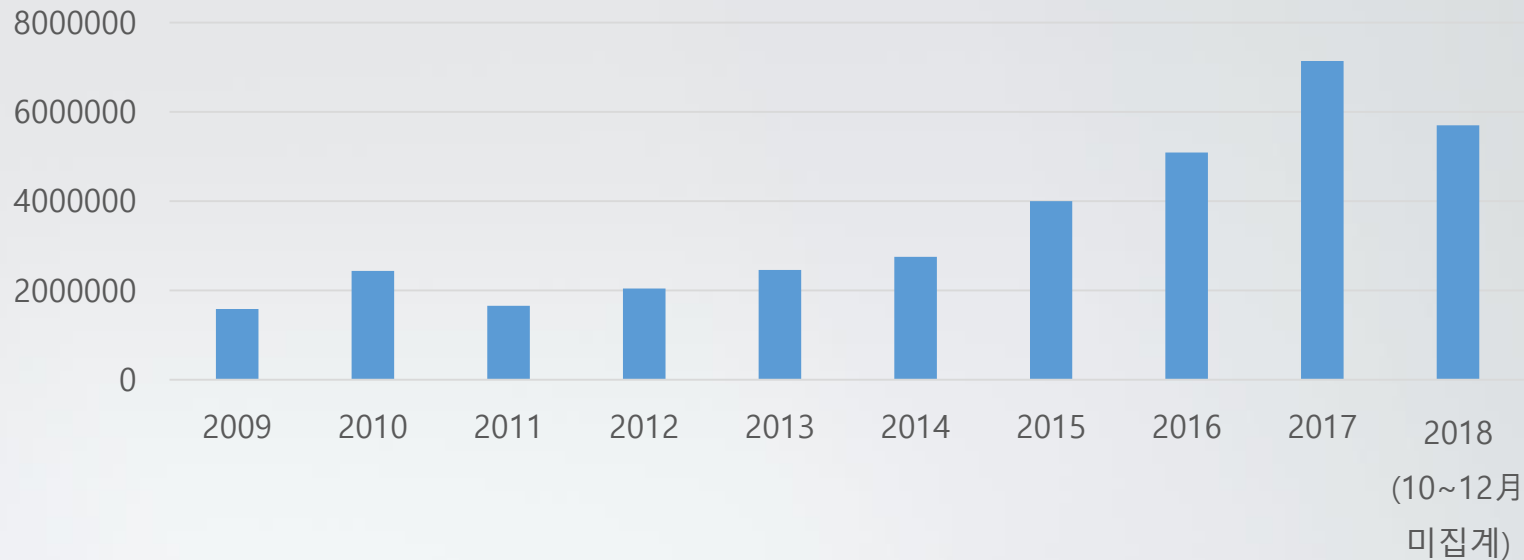
관광 산업의 성장 속에
무엇을 할 수 있을까?

www.okizonepass.com

일본 관광 산업의 성장 및 현황

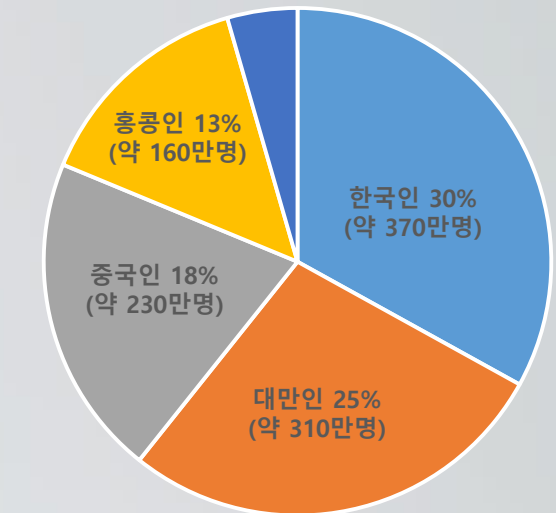
- ▶ 일본 관광 산업 시장은 경기 불황에도 불구하고 지속적인 성장세를 보이고 있으며, 과거에 단체 관광이 주를 이루었던 것과는 달리 최근에는 혼행 · 포미족 · 갭이어 등의 신조어를 바탕으로 한 다양한 형태의 새로운 FIT여행이 하나의 트렌드로 정착하고 있음.

[출처: JNTO 일본 정부 관광청 통계 자료]



■ 년도별 한국인 일본 방문자 수

여행을 목적으로한 일본 재방문 외국인 통계 (2018년도)



■ 한국 ■ 대만 ■ 중국 ■ 홍콩 ■ 기타

오키존패스 온라인 라운지의 필요성

오키존패스 온라인 라운지 추진 배경
OKIZONE PASS LOUNGE 프랜차이즈 기획안
www.okizonepass.com

- ▶ 현 일본 관광 사업은 FIT손님 및 재 방문객 유입의 증가로 인해 이를 유치하기 위한 각 여행사들의 현지 온·오프라인 라운지 설립이 증가하는 추세이며, 이를 바탕으로 제공되는 서비스의 차별화에 중점을 두기 위한 다양한 콘텐츠 분야의 사업이 활발히 전개됨.



[여행 정보 및 안내 서비스]



[1:1 메신저 상담 서비스]



[관광지 티켓 할인 판매]



[다양한 옵션투어 및 렌터카 예약]



[가맹점 할인 혜택 및 특전]



[기타 용품 등의 각종 렌탈 서비스]

방문자에게는

- 회원 가입만으로 누릴 수 있는 다양하고 특별한 혜택들
- 언제 어디서라도 이용 가능한 1:1 메신저 상담 서비스



상생 관계를 통한 지역 관광 활성화

가맹점에게는

- 방문 고객 증가로 인한 관광지 활성화 및 매출 증가
- 가맹점 가입만으로 제공되는 온라인 홍보 효과

운영자에게는

- 온라인 라운지만의 특성을 활용한 고객 관리 및 홍보 편의성의 극대화
- 회원제를 통해 보다 만족스러운 관리 및 서비스 효과 제공
- 지역 특색을 활용한 콘텐츠 개발 및 가맹점 확장을 통한 부가 수익 창출
- 운영자만의 오리지널 상품 콘텐츠 개발을 통한 수익 창출

오키존패스 온라인 라운지 사업 주요 내용

일본 여행 서비스의 차별화를 알리는 첫걸음

www.okizonepass.com

오키존패스 온라인 라운지 서비스 타겟

사업 주요 내용
OKIZONE PASS LOUNGE 프랜차이즈 기획안
www.okizonepass.com

더 만족스러운 여행을
경험할 수는 없을까?



처음 여행을 준비하는 고객층
또는 재방문을 고려하는 고객층

← 다양한 혜택 및 편의를 제공

→ 오키존패스 회원 가입



오키존패스 온라인 라운지

- ▶ 서비스 이용자 & 신규 방문자의 요청을 반영한 다양한 형태의 서비스 콘텐츠로 구성.
- ▶ 현지 업체와의 가맹점 체결을 통해 방문객 유도 및 현지 지역 관광 활성화 도모.

1. 서비스 이용자 특성 고려



- 개인 또는 소인원 단위의 FIT고객층.
- 현지 여행 정보를 위해 방문한 신규 고객층.

2. 서비스 구매자 특성 고려



- 현지에서의 투어 예약을 원하는 고객을 위한 옵션투어 예약 및 판매.
- 렌터카 예약 서비스.
- 고객 맞춤형 1:1메신저 상담 서비스.
- 오키존패스 회원에게 제공되는 가맹점 특전 및 할인 서비스.

3. 현지 특성 고려



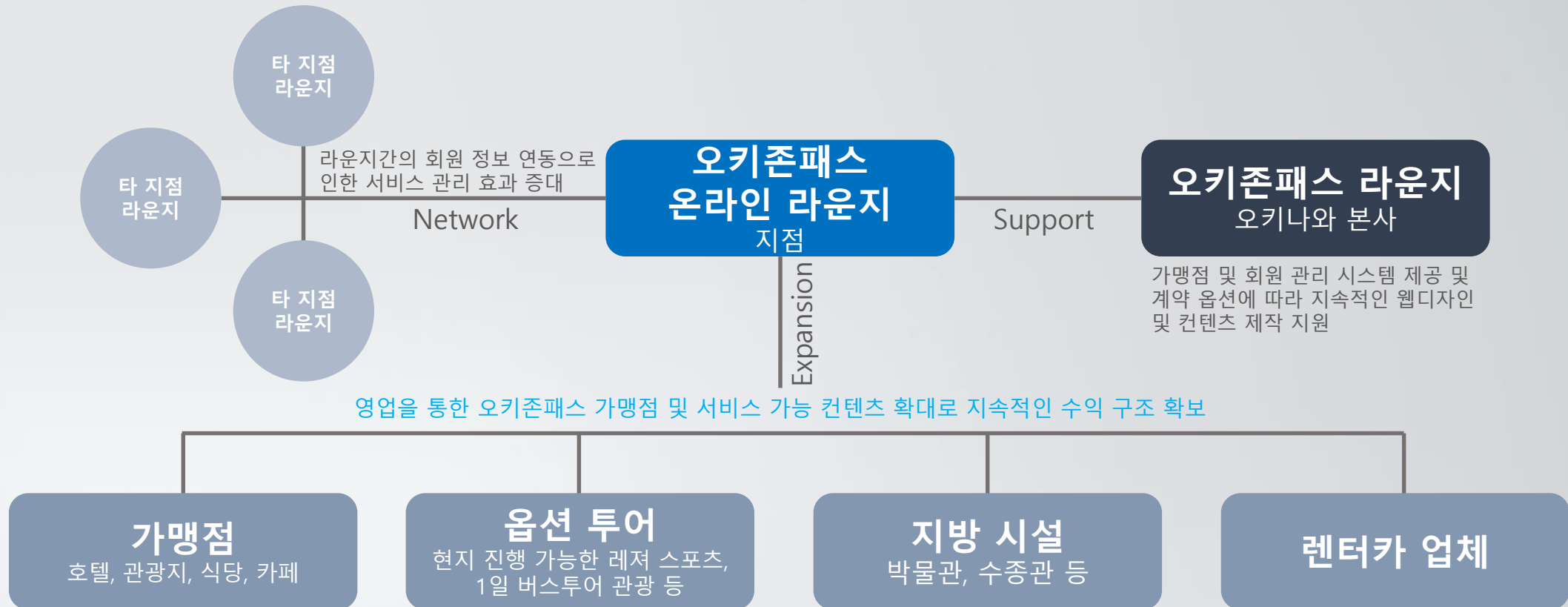
- 가맹점 체결시 오키존패스 온라인 라운지를 통한 홍보 효과.
- 오키존패스 카드 발급 및 특전 등을 통한 가맹점 방문을 유도.

4. 다양한 요청을 반영



- 여행 정보 및 안내 서비스.
- 관광지 입장 티켓 할인 판매.
- 여행에 필요한 각종 용품의 렌탈 서비스.

- ▶ 안정적인 구조의 라운지를 운영하고자 가맹점 및 회원 관리시스템 제공.
- ▶ 온라인을 이용한 다양한 상품 채널을 구비한 가맹점 유통구조 확보 및 고객 유도.



라운지 운영 목표 및 기대 효과

- ▶ 오키존패스 온라인 라운지는 주사업에 주력하면서도 손쉽게 병행할 수 있는 안정적인 시스템으로, 특히 여행업을 운영하고 있을 경우 더 큰 시너지 효과를 기대할 수 있으며, 꾸준한 매출 이익과 마케팅 효과 그리고 지속적으로 증가하는 관광객에 의한 잠재 수요 창출이라는 효과를 기대할 수 있음.
- ▶ 영업이익이 증가할 경우 오프라인 라운지로의 확대를 도모할 수 있으며 이로 인해 더욱 질 높은 서비스 제공이 가능해짐.

[해당 자료는 **오키나와 본사** 오키존패스 라운지 **기준 자료**로서 본점은 2014년 2월부터 2019년 1월 현재까지 운영 중에 있음]



라운지 운영 수익
창출



오키존패스 가입자
77,527명

[오키나와점 기준]



관광지 입장티켓 판매
27,012회

[오키나와점 기준]



렌터카 예약 판매
15,643회

[오키나와점 기준]



가맹점 이용
4,397회

[오키나와점 기준]

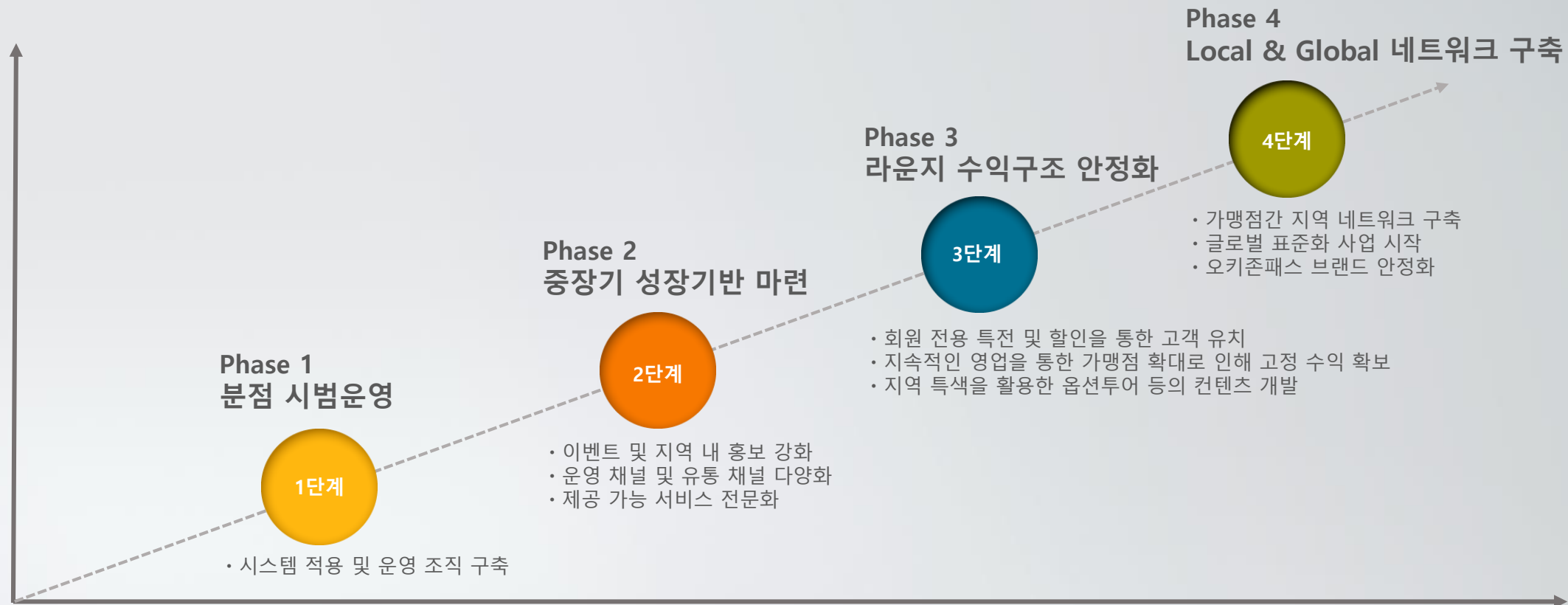
오키존패스 온라인라운지의 미래

편의를 제공하는 라운지에서
여행산업 발전에 이바지하는 기업으로

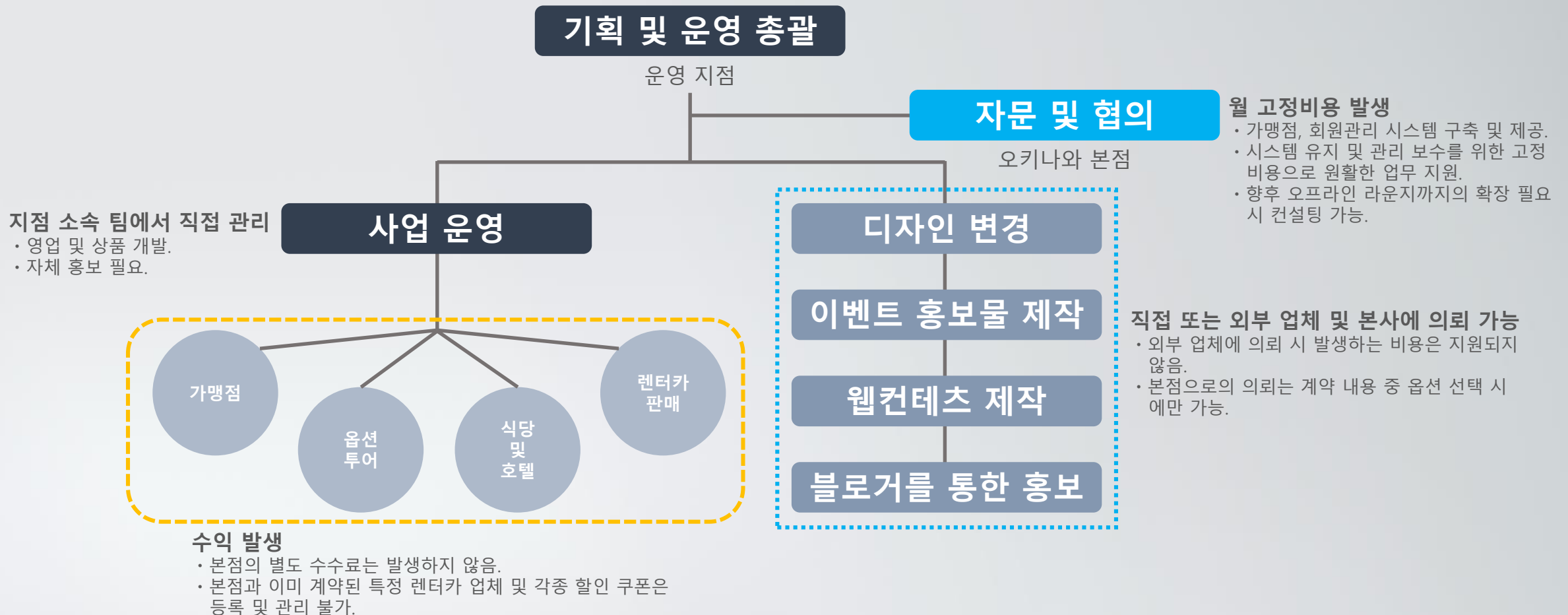
www.okizonepass.com



- ▶ 오키나와 본점 첫 온라인 라운지 사업을 시작으로 꾸준한 마케팅을 통한 사업 안정화를 통해 차후 전국 지역 확대 및 현지 표준화 작업까지 진행해 나가고자 함.



- ▶ 지점 내부 인력은 기획, 서비스 콘텐츠 제작 등의 전체적인 관리를 전담하며, 경우에 따라 전문성 확보 및 운영 효율성을 위해 자체 비용을 투입, 웹컨텐츠 제작 등의 활동을 외부업체 또는 본사에 의뢰 할 수 있음. [단, 본사의뢰는 계약 시 선택 여부에 따름]



- ▶ 오키존패스 라운지 시스템 구축 후 상품을 비롯한 추가 콘텐츠 등록까지 운영에 필요한 간단한 교육을 통해 누구나 쉽게 운영 및 접근이 가능하며, 향후 대기업(T멤버십 등)과의 제휴 체결 및 오프라인 매장까지 확장 가능.
- ▶ 온라인을 기반으로 운영되는 회원제 라운지 시스템의 장점을 활용한 관광지, 가맹점, 보유 상품 등의 중점적인 홍보를 통해 고객 신뢰도를 올리고 매출을 증가시키는 다양한 방법을 도입 · 라운지 브랜드화에 순기능 부여.

진행 일정 요약



[사업 계획 및 프로세스 체제 상담]



[계약 및 신규 라운지 시스템 구축]



[콘텐츠 제작 및 시스템 테스트 운영]



[오키존패스 온라인 라운지 오픈]

· 시스템 유지 및 관리 보수를 위한 고정 비용으로 원활한 업무 지원.

· 본사와의 수익 배분 및 수수료 없음



일본 관광 산업 시장은 경기 불황에도 불구하고 지속적인 성장세를 보이고 있으며, 최근에는 혼행·포미족·갭이어 등의 신조어를 바탕으로한 다양한 형태의 새로운 FIT여행이 하나의 트렌드로 정착.

현 일본 관광 사업은 FIT손님 및 재 방문객 유입의 증가로 인해 이를 유지하기 위한 각 여행사들의 현지 라운지 설립이 증가하는 추세이며, 이를 바탕으로 제공되는 서비스의 차별화에 중점을 두기 위한 다양한 콘텐츠 분야의 사업이 활발히 전개.

이런 관광 산업의 성장 속에 무엇을 할 수 있을까?

다양한 편의 제공 및 상생 관계를 통한 지역 관광 활성화

회원제 시스템 기반의 라운지 서비스를 통해 안정적인 운영 및 방문자들의 요청을 반영한 다양한 형태의 서비스 콘텐츠 제공 가능.

현지에 위치한 식당, 관광지, 렌터카 업체 등과의 가맹점 시스템을 바탕으로, 방문자-운영자-가맹점 간의 상호 협력을 통해 부가적 수익 창출 및 관광지 활성화.

라운지 시스템 체계 구성, 가맹점 확보로 인한 매출 이익 증가와 지속적으로 증가하는 관광객에 의한 잠재 수요 창출 효과 기대.

지역 가맹점간의 네트워크 구축을 시작으로한 오키나와 본점 라운지의 성공 사례를 바탕으로, 오키존패스 브랜드 안정화 및 글로벌 표준화를 통해 전국 네트워크를 통한 조직으로 확대.

운영 조직의 전문성, 효율성 확보 및 운영, 유통 채널 다양화와 제공 가능 서비스 전문화.

시스템 유지 및 관리 보수를 위한 고정 비용으로 원활한 업무 지원.